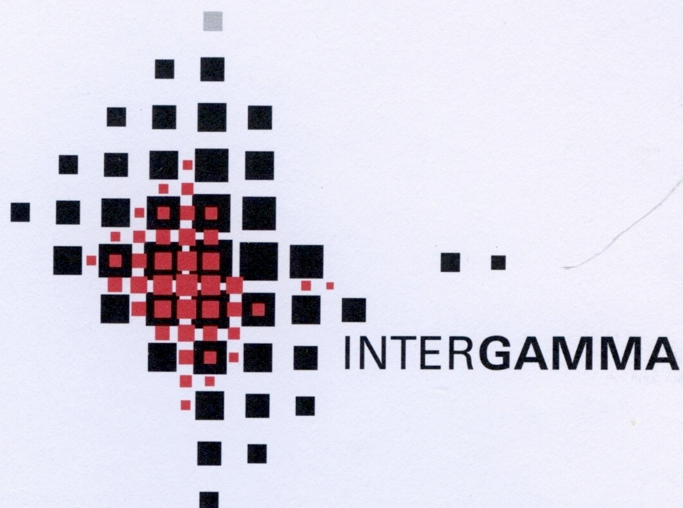




INTERGAMMA

JAARVERSLAG 1992



JAARVERSLAG 1992

Intergamma is de franchise-organisatie, die de winkelformules Gamma en Karwei exploiteert. Deze ketens van grootschalige 'doe-het-zelf'-bouwmarkten bestaan uit totaal 196 vestigingen. De activiteiten spelen zich af op de Nederlandse en de Belgische markt. Intergamma levert een compleet scala aan professionele diensten, zoals Winkelbouw, Marketing Services en Automatisering. Per formule zijn aparte afdelingen Verkoop, Publiciteit en Inkoop.

Intergamma wil haar leidende positie in de 'doe-het-zelf'-markt in Nederland verder uitbouwen en in België een stevige tweede plaats bereiken door het bewerkstelligen van een excellente marktpositie van de Gamma- en Karwei-bouwmarkten.

Met als doel een betere service aan franchisenemers en consumenten te leveren, alsmede de zelfstandige continuïteit en rentabiliteit van Intergamma en haar franchisenemers te beschermen,
streeft Intergamma voorts naar verdere expansie door achterwaartse en waar nodig voorwaartse integratie in de bedrijfskolom.



Raad van Commissarissen

I.J. Vos, *voorzitter*
P.M. van den Broecke
Drs. C.A.E.D. Filippo
A.C. Goedhart
F. Looijen
F.B. van Neerbos
Drs. A.H.J. Risseeuw

Directie

H. Steenman, *Algemeen Directeur*
Drs. G.A.Ch. Benckhuijsen, *Directeur Financiën en Organisatie*

Organisatieschema



Verslag van de Directie

Resultaatontwikkeling

Ondanks de verslechterde (inter)nationale economie in 1992, heeft de omzet van Intergamma zich goed ontwikkeld. De geconsolideerde netto concernomzet nam in 1992 met 16,4% toe tot f 834,3 miljoen.

De groei van de winkelomzet van de Nederlandse formules Gamma en Karwei was 16%, hetgeen meer was dan de groei van het bouwmarkt-segment in de 'doe-het-zelf'-branche, die 11,6% bedroeg.

De geconsolideerde winst- en verliesrekening toont over 1992 een resultaat van f 11,1 miljoen na belastingen. Dit betekent een verbetering van het resultaat van 15,7%. De brutomarge bedroeg in 1992 f 65,5 miljoen, een groei ten opzichte van 1991 van 22%. Daar de som van de kosten met 21% steeg, kon een toename van het bedrijfsresultaat worden gerealiseerd van 24,2%, f 3,9 miljoen bedragend.
Het saldo van de financiële lasten en baten bedroeg f 2,8 miljoen (1991: f 2,4 miljoen).

Investeringen en financiering

In 1992 zijn de activiteiten van de toen in ernstige financiële problemen verkerende Karwei-bouwmarkt te Nijmegen overgenomen in de verwachting dat na enige investeringen er voldoende omzet behaald zou worden voor een rendabele exploitatie. Helaas echter bleek dit toch niet mogelijk en is de Karwei-bouwmarkt te Nijmegen in maart 1993 gesloten.

De vaste activa zijn in het verslagjaar voornamelijk gestegen door de verwerving van het economische eigendom van een pand ten behoeve van de exploitatie van één van de Gamma-bouwmarkten.

Intergamma investeerde in 1992 voor een bedrag van circa f 5,6 miljoen in materiële vaste activa. De afschrijvingen op materiële vaste activa bedroegen circa f 4 miljoen. Het totaal van de investeringen kon worden gefinancierd uit de per 1 januari 1992 beschikbare financiële middelen en de gedurende het boekjaar gegenereerde cash flow.

Overlegstructuur

Gamma was in 1971 één van de eerste franchiseformules op de Nederlandse markt. Sindsdien heeft franchising een enorme vlucht genomen. In 1992 waren er meer dan 300 franchisegevers in Nederland met zo'n 12.000 franchisevestigingen, samen een omzet realiserend van f 15 miljard. Franchising heeft voor- en nadelen.
Gezien de groei en het succes van deze vorm van samenwerking worden over het algemeen de nadelen minder zwaarwegend gevonden dan de voordelen. In dit verslag worden door vier franchisenemers van Intergamma uitspraken gedaan over het franchisenemer zijn.



In 1992 werd in Oostende de 27ste Belgische bouwmarkt geopend, geëxploiteerd door Bouwmar N.V. Gedelegeerd bestuurder van deze vennnootschap en van een aantal zusterondernemingen, is de heer J. Pollet.

'Als franchisenemer heb je bepaalde rechten en plichten. Eén van de rechten is, dat je onder een bepaalde naam zaken mag doen. **De naamsbekendheid van Gamma in België is in de laatste jaren beduidend beter geworden. Dit was voor mij een belangrijke reden om voor franchising en voor Intergamma te kiezen.'**

'Bij franchising gaat het om vertrouwen. De overlegstructuur binnen de organisatie is daarom essentieel. Zonder communicatie kan er geen vertrouwen zijn. Overigens spreken de door de Belgische Gamma-bouwmarkten behaalde resultaten voor zich. Vooral de publicitaire activiteiten blijken van grote waarde te zijn. Iedere keer als er een Gamma-krant uitkomt, krijgt de omzet een flinke push omhoog'.



Op 22-jarige leeftijd werd de heer F.J.M. Bouts bouwmarktleider van een nieuwe Gamma-bouwmarkt in Roermond. Nu, 13 jaar later, is hij directeur/eigenaar, maar ook nog bouwmarktleider. 'In de beginfase ben ik zeer intensief begeleid door medewerkers van de centrale. Dat was al gauw niet meer nodig, maar je kunt er wel op terugvallen en bent verzekerd van een aantal diensten. Zo ben ik bezig met de gemeente over verplaatsing van mijn bouwmarkt. Daarbij ondervind ik veel steun van de regiomanager en van de afdeling Marketing Services van Intergamma'.

'Ik ben er trots op een franchisenemer te zijn bij een dusdanig bloeiende en professionele organisatie. Ik zou niet willen ruilen met een onafhankelijke ondernemer.

Door de Gamma-formule te voeren, ben ik verzekerd van een bepaalde omzet en een hoger rendement.'

'De betrokkenheid bij wat er op de winkelvloer gebeurt, is voor mij heel belangrijk. Als ik geen franchisenemer zou zijn, dan zou ik daar geen tijd meer voor hebben.'

Belangrijk bij franchising is vertrouwen tussen franchisenemer en franchisegever. Daarvoor is een open communicatie nodig en een goede overlegstructuur. In 1992 is besloten tot het vormen van vier Regionale Franchisekringen voor de Gamma-franchisenemers in Nederland en twee Regionale Franchisekringen voor de Gamma-franchisenemers in België. De Regionale Franchisekringen vergaderen over beleidsmatige zaken, die raakvlakken hebben met het Gamma-franchisenemerschap en/of het Intergamma-aandeelhouderschap. Zij vergaderen in principe tweemaal per jaar. Begin 1993 zijn de Regionale Franchisekringen voor het eerst bijeen geweest.

De Karwei-franchisenemers kennen sinds begin jaren tachtig een beleidscommissie waarin een aantal gekozen vertegenwoordigers van de Karwei-franchisenemers deelneemt. In dit college worden zowel beleids- als praktische zaken de Karwei-formule betreffend besproken.

Organisatie-onderzoek

In januari 1992 werd een onderzoek gestart naar een passende organisatiestructuur voor de jaren negentig. De achtergrond voor dit onderzoek werd gevormd door de acquisitie van Karwei Holland Nationaal B.V. medio 1991 en de toenemende stabilisatie in de 'doe-het-zelf'-branche. Kostenbeheersing en maximale benutting van de aanwezige kennis en ervaring zijn daarbij van wezenlijk belang.

Op basis van de uitkomsten van het onderzoek, werd besloten de business-unit-structuur te verlaten en over te gaan op formule-management. Eén en ander is in de laatste maanden van 1992 grotendeels geëffectueerd. Per formule zijn er nu aparte afdelingen Inkoop, Publiciteit en Verkoop. Voor het overige worden de diensten geleverd door (centrale) ondersteunende diensten, die voor alle formules werkzaam zijn. Het ligt in de bedoeling in de toekomst ook de inkoopfunctie samen te voegen: deze mogelijkheid wordt nog nader uitgewerkt.

Het onderzoek wees tevens uit dat Intergamma zich binnen de 'doe-het-zelf'-markt beter zou kunnen beperken tot haar kernactiviteit, de grootschalige 'doe-het-zelf'. Overeenkomstig deze uitkomst zijn begin 1993 de Lanser- alsmede de Bouwmaatactiviteiten verkocht.

De 'doe-het-zelf'-markt

Het verslechterde internationale economische beeld heeft ook in de totale Nederlandse economie zijn sporen achtergelaten. Het volume van de particuliere consumptie kende in 1992 slechts een groei van 1,5%, terwijl in 1991 nog een groei werd bereikt van 3,3%.
Ook de detailhandel werd in vele branches geconfronteerd met een afnemende groei. De totale detailhandel realiseerde slechts een

omzetgroei van 2,7% (1991: 4,4%). De ontwikkeling in de non food, die gebruikelijk op een hoger niveau ligt dan de food, bleef in 1992 achter bij de ontwikkeling van de food. De omzet in de non food steeg met 2,3%. Daar de inflatie in de non food 1,6% bedroeg, was er slechts in geringe mate sprake van volumestijging. De totale inflatie in de detailhandel bedroeg 2,0%. Het totale inflatiecijfer voor goederen en diensten bedroeg 3,7% (1991: 3,9%).

Marktaandelen van de 'doe-het-zelf'-segmenten in Nederland

in procenten	1992	1991	1990
Hypermarkten en warenhuizen	**4,1**	4,5	4,8
Verf- en behangspeciaalzaken	**13,6**	13,8	13,9
IJzerwaren- en gereedschappenspeciaalzaken	**16,2**	17,1	17,7
Breedpakketzaken	**19,4**	20,3	21,3
Bouwmarkten	**46,7**	44,3	42,3

De groei in de 'doe-het-zelf'-markt in Nederland ontwikkelde zich niet veel gunstiger. Deze liet in 1992 een afnemende groei zien van 4,2% ten opzichte van een groei van 4,7% in 1991. Op basis van 53 weken bereikte de 'doe-het-zelf'-markt met een winkelomzetniveau van f 5,35 miljard een groei van 5,7%.

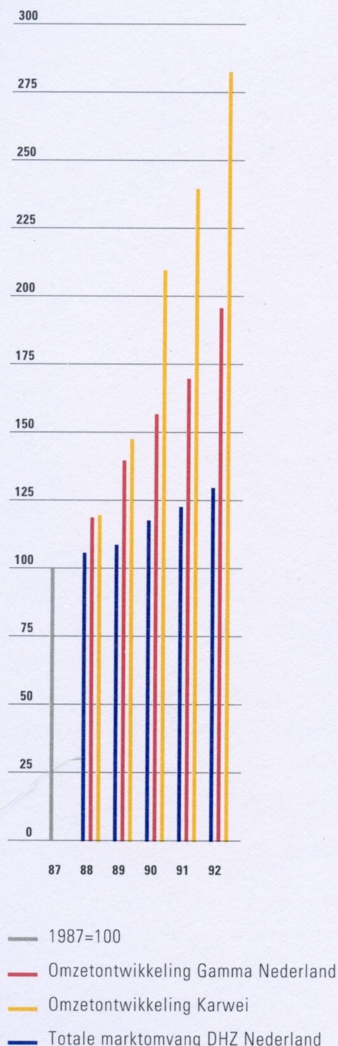
Net zoals in voorgaande jaren was de groei van het bouwmarktsegment binnen de 'doe-het-zelf'-markt het sterkst. Zo ook nam het aantal bouwmarkten in Nederland toe van 423 in 1991 tot 447 in 1992, terwijl het totaal aantal verkooppunten in de 'doe-het-zelf'-markt afnam van 4.847 tot 4.818.

In België nam de groei van het volume van de particuliere consumptie in 1992 eveneens verder af. De afname van de werkgelegenheid, de verminderde bedrijfsinvesteringen en de verslechterde concurrentie-positie drukten de ontwikkeling van de binnenlandse bestedingen.

De 'doe-het-zelf'-markt realiseerde in 1992 een winkelomzet van 71,5 miljard Belgische frank inclusief BTW (circa f 3,9 miljard), hetgeen een stijging betekende ten opzichte van 1991 van 3,5%.

Gamma Nederland

In 1992 werd de 100ste Gamma-bouwmarkt in Nederland geopend. Ultimo 1992 bedroeg het aantal bouwmarkten 105. Nieuwe bouw-markten werden geopend in Helden Panningen, Hellevoetsluis, Hoogezand, Loosduinen, Wageningen en Alkmaar. Door deze nieuwe bouwmarkten en diverse relocaties is de verkoopvloeroppervlakte in



1992 toegenomen met 16.800m². De totale verkoopvloeroppervlakte van de 105 Gamma-bouwmarkten bedroeg 190.400m².

Het nieuwe Gamma-winkelconcept dat eind 1991 in Gouda werd geïntroduceerd werd in 1992 ingebracht bij 13 bouwmarkten. Het nieuwe winkelconcept speelt goed in op de eisen van de consument. In 1993 zal wederom een aantal bouwmarkten worden heringericht.

De consument werd zoals gebruikelijk benaderd door middel van de bekende landelijk verspreide Gamma-krant, maar ook via TV- en radioreclame en advertenties in weekbladen. In verband met het 20-jarig bestaan van de Gamma-formule werd halverwege het jaar extra geadverteerd. Daarnaast werd een groot aantal regionale en lokale publiciteitsactiviteiten ontplooid.

De eind 1992 geïntroduceerde PTT Boncadeau, bleek een goed middel om extra bezoekers en extra omzet in de bouwmarkten te genereren. De verkoopdoelstellingen van deze cadeaubon werden nagenoeg gerealiseerd. Binnen de tien deelnemende landelijke detailhandels-organisaties, bezet Gamma een boven gemiddelde positie wat betreft de verzilvering van de PTT Boncadeau.

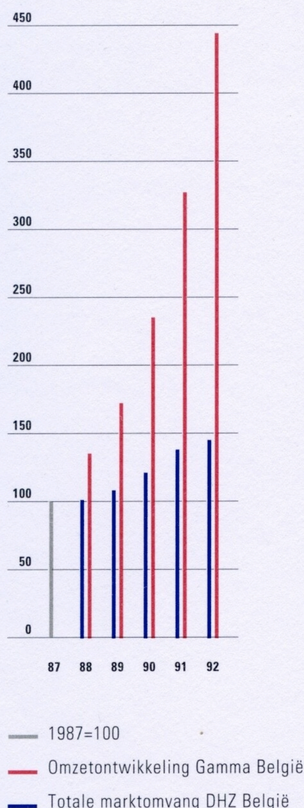
Door de introductie van de winkelautomatisering in bijna 75% van de Gamma-bouwmarkten, kunnen artikelen door middel van scanning worden afgerekend. In 1992 is begonnen met het aanbieden van artikelen, die niet meer individueel zijn geprijsd. Hierdoor kan een aanzienlijke kostenbesparing worden behaald. De acceptatie door de consument is positief te noemen. In 1993 zal deze ontwikkeling zich voortzetten.

Tweemaal per jaar komen alle Gamma-bouwmarktleiders en regio-managers bij elkaar. Centraal in de bijeenkomsten staan de voor- en najaarsacties en de motivatie van de bouwmarktleider en zijn medewerkers om deze acties in de bouwmarkt optimaal in te vullen.

In het voorjaar van 1992 werd het medewerkersprogramma 'Uitgangspunten' geïntroduceerd. Deel één daarvan luidt: 'De goede dingen goed doen'. In dit programma worden gefaseerd alle elementaire op de klant gerichte detailhandelsactiviteiten in de bouwmarkt behandeld. In samenspraak met zijn regiomanager kan de bouwmarktleider binnen dit programma zelf doelen en middelen bepalen, die leiden tot een nog succesvollere exploitatie van de bouwmarkt.

Gamma België

De totale omzet van de formule Gamma België bedroeg in 1992 3,2 miljard Belgische frank inclusief BTW, een stijging realiserend ten opzichte van 1991 van 36%. Exclusief expansie was de omzet 2,7 miljard Belgische frank, waarmee een percentage autonome groei werd behaald van 20,6%.



Het marktaandeel van Gamma België bedroeg in België 4,4%. Binnen Vlaanderen steeg het aandeel in de 'doe-het-zelf'-markt van 5,4% naar 7,5%.

Het aantal Gamma-bouwmarkten is in 1992 toegenomen tot 30. Er werden nieuwe bouwmarkten geopend te Oostende, Herentals en Tienen. De totale verkoopvloeroppervlakte bedroeg ultimo 1992 38.625m^2 (1991: 34.600m^2). De gemiddelde verkoopvloeroppervlakte bedroeg 1.290m^2.

Bij een aantal Gamma-bouwmarkten werd ter optimalisering van het Gamma-winkelconcept een herinrichting doorgevoerd.

Aan het eind van het jaar werd een actie georganiseerd, waarbij de Belgische Gamma-bouwmarkten beoordeeld werden op omzet-resultaten, krantrendement en klantvriendelijkheid. De bouwmarkt die op deze aspecten het hoogst scoorde was de Gamma-bouwmarkt in Sint Truiden.

Karwei

Begin 1992 is een projectteam gevormd om de randvoorwaarden te bepalen voor een succesvolle integratie van de formule Karwei. Voornaamste uitkomst was dat de contractuele relatie met de franchise-nemers geharmoniseerd en versterkt diende te worden. De contracten vertoonden onderling veel verschillen. Voor een succesvolle integratie is het eveneens van belang dat centraal gefactureerd wordt en dat fee geheven wordt op de bij Intergamma gebruikelijke manier. Op de eerste Karwei-franchisenemersvergadering zijn over deze onderwerpen afspraken gemaakt, die vervolgens zijn vastgelegd in een aanvullende overeenkomst op de bestaande franchise-overeenkomsten. Daarmee is Intergamma B.V. in plaats van Karwei Holland Nationaal B.V. contractpartij geworden.

De ontwikkelingen bij de formule Karwei zijn succesvol geweest. De winkelomzet groeide in het verslagjaar met 18%, het marktaandeel vergrotend met 0,5%. De effectiviteit van de reclamevoering is verhoogd en de margedoelstelling werd ruimschoots gerealiseerd.

Ultimo 1992 bedroeg het aantal Karwei-bouwmarkten 62. In 1992 werden bouwmarkten geopend in Geldrop, Alkmaar, Hoofddorp, Joure, Den Haag en Scheveningen. De Karwei-bouwmarkt te Deurne werd gesloten. Door de openingen en een aantal uitbreidingen van bestaande Karwei-bouwmarkten is een totaal aan vloeroppervlakte bereikt van 94.900m².

In het verslagjaar zag de eerste uitgave van 'Extra Bulletin' het licht. Een bulletin voor de bouwmarktmedewerkers, met onder meer als doel resultaten van acties terug te koppelen en warenkennis bij te brengen.

Naast de Karwei-formule werd in 1992 ook nog de Klus Zelf-formule geëxploiteerd, met 11 kleinere 'doe-het-zelf'-winkels. Deze activiteit is per 1 januari beëindigd.

Aantal bouwmarkten, winkelomzet en marktaandeel per formule

	Aantal bouwmarkten		Winkelomzet in miljoenen guldens inclusief BTW		Marktaandeel in procenten	
	1992	1991	1992	1991	1992	1991
Gamma Nederland	**105**	99	998	867	18,5	17,0
Gamma België	**30**	27	174	128	7,5*	5,4*
Karwei	**62**	57	272	231	5,1	4,6
Totaal	**197**	183	1.444	1.226		

* marktaandeel in Vlaanderen

Bouwmaat en Bouwprof

De totale omzet van Bouwmaat is in 1992 ten opzichte van 1991 gestegen met 19% tot f 40,7 miljoen exclusief BTW. De groei was onder meer te danken aan de verdere optimalisering van de publiciteit-activiteiten en produktpresentaties.

Het aantal Bouwmaat-vestigingen bleef onveranderd vijf. Er werd één nieuwe Bouwprof geopend, en wel in Hoensbroek. Hiermee kwam het totaal aantal Bouwprof-vestigingen ook op vijf.

Intergamma is in 1986 met de Bouwmaat-formule begonnen, maar als afhaalgroothandel voor het midden- en kleinbedrijf in de bouwnijverheid, kon deze activiteit binnen Intergamma niet goed tot ontwikkeling komen. In 1992 is besloten de Bouwmaat-activiteit af te stoten. Overeenkomstig dit besluit is deze activiteit per 1 januari 1993 verkocht aan een aantal Bouwmaat-franchisenemers. De Bouwprof-formule,

die gekenmerkt wordt door een zogenaamd diversenassortiment geïntegreerd binnen een bestaande groothandel, maakte eveneens deel uit van deze verkoop.

Lanser Winkelbedrijven

Met zeven filialen en vijf Ter Meulen in-store afdelingen, realiseerde Lanser in 1992 een winkelomzet van circa f 17,3 miljoen inclusief BTW. Dit was 1,5% minder dan in 1991. Rekeninghoudend met de sluiting van de pilotstore in Zutphen per 1 juli 1992 werd door de bestaande winkels een omzetstijging van 4,2% behaald. De gemiddelde omzetstijging van de breedpakketzaken bedroeg in 1992 in Nederland 0,7%.

In september werd door Ter Meulen B.V. surséance van betaling aangevraagd, uiteindelijk op 15 januari 1993 gevolgd door een faillissement. Sinds eind januari 1993 wordt de 'doe-het-zelf'-afdeling van de hoofdvestiging van Ter Meulen aan de Lijnbaan te Rotterdam, door Lanser geëxploiteerd als een eigen filiaal. Hierdoor is het aantal filialen weer gekomen op acht.

Als breedpakketwinkels niet behorend tot de kernactiviteiten van Intergamma, werd in 1992 besloten Lanser te verkopen. Dit is inmiddels per 1 januari 1993 gerealiseerd.

Automatisering

Het ondersteunen van de diverse processen binnen de Intergamma-organisatie door geautomatiseerde systemen wordt van steeds groter belang. In 1992 werd verder gewerkt aan diverse automatiserings-projecten.

Voor bijna alle leveranciers van Intergamma verloopt het orderverkeer via EDI (Electronic Data Interchange). In 1992 is begonnen met EDI ook toe te passen in het facturenverkeer met de leveranciers.
Van het totaal aantal facturen wordt inmiddels de helft via EDI verwerkt. Hieraan komen geen handmatige handelingen meer te pas. Er worden onderhandelingen gevoerd met de Belastingdienst om te bewerkstelligen dat schriftelijke facturen in deze situatie achterwege kunnen blijven.

Mede door de overname van de Karwei-formule en het betrekken van de formule Gamma België in de automatisering, werd het noodzakelijk te komen tot een uniform automatiseringsplatform. Er werd een groot-scheepse actie gestart om alle operationele systemen te herstructureren, die medio 1993 zal worden afgerond.



Van Neerbos Beheer B.V. heeft direct of indirect zeggenschap over ruim 30 Gamma's en enkele Karwei's. De van origine bouwmaterialenhandelaar is tevens actief in de Technische Groothandel, daarbij dwars door de bedrijfskolom gaand.

Eindverantwoordelijk voor de bouwmarktactiviteiten is sinds vijf jaar de heer G. Csikós. **'Het heeft voor- en nadelen op basis van franchising te opereren. Het is een kwestie van saldering.** *Van Neerbos Beheer heeft groot vertrouwen in het marketing technische gedeelte van de formules. Men onderkent de know how, die bij de Intergamma-organisatie aanwezig is en kan die niet voordeliger in eigen huis halen. Maar als één van de bouwmaterialengroothandelaren, die aan de wieg heeft gestaan van de Gamma-baby, is er bij Van Neerbos Beheer ook sprake van een zekere emotionaliteit, een zeer nauwe betrokkenheid bij het hele gebeuren en bij de toekomstige ontwikkelingen van de Intergamma-organisatie.'*



Holding R. van Broekhuizen B.V. is eigenaar van twee Karwei-bouwmarkten, één van 2.000m^2 in Franeker en één van 3.000 m^2 in Schagen. De heer R. van Broekhuizen is directeur/eigenaar van deze vennootschap. **'Zonder franchising zou ik nooit zulke grote bouwmarkten kunnen hebben. Ik zou een dagtaak hebben aan de contacten met leveranciers.** *Karwei zorgt voor de invulling van een compleet assortiment. Ik ben daarover uiterst tevreden.'*

De heer Van Broekhuizen is vijf jaar Karwei-franchisenemer en heeft ook negen jaar een 'doe-het-zelf'-winkel gehad, die geheel op zichzelf stond. 'Franchising betekent voor mij onder meer een stuk gemak en door de Karwei-naamsbekendheid, meer omzet.'

Als lid van de Beleids Adviescommissie Karwei, is de heer Van Broekhuizen nauw betrokken bij het beleid van de formule Karwei. 'Intergamma hanteert als franchisegever wat striktere regels dan bij Karwei gebruikelijk was. Maar het werpt vruchten af. De resultaten liegen er niet om.'

Personele zaken

Ondanks de toename van de werkzaamheden binnen de organisatie, is door samenvoeging van werkzaamheden op functie- en afdelingsniveau het totaal aantal medewerkers in het verslagjaar slechts licht gestegen. Ultimo 1992 bedroeg het totaal aantal medewerkers bij de geconsolideerde ondernemingen 383, waarvan 294 op full-time basis werkzaam en 89 op part-time. Ultimo 1991 bedroeg het totaal aantal 369, waarvan 306 op full-time en 63 op part-time basis.

Onderzoeken hebben uitgewezen dat het in de komende jaren nog moeilijker zal worden voor de detailhandel in de personeelsbehoefte te voorzien. Om de mensen attent te maken op de mogelijkheid een baan en een carrière te zoeken in de detailhandel, is het Hoofdbedrijfschap Detailhandel in 1992 gestart met de organisatie van een jaarlijks te houden 'Week van de Winkel'. Ook bij Intergamma is met diverse activiteiten op deze nationale actie ingehaakt.

Opnieuw werd er veel zorg en aandacht besteed aan vakgerichte opleidingen voor de medewerkers van de bouwmarkten van de franchisenemers. Deze opleidingen worden zowel intern als extern gehouden en betreffen produktopleidingen en vaardigheidstrainingen.

In het verslagjaar is door de medewerkers weer een grote mate van inzet en betrokkenheid getoond. Zij leveren een belangrijke bijdrage aan het succes van de Intergamma-organisatie.

Gemeenschappelijke Ondernemingsraad

In het verslagjaar is aan de Gemeenschappelijke Ondernemingsraad driemaal advies gevraagd. In alle gevallen gaf de Ondernemingsraad blijk van een positieve en constructieve opstelling.

Op 31 december 1992 maakten de volgende personen deel uit van de Gemeenschappelijke Ondernemingsraad:

P.G. Reeuwijk, *voorzitter*
F. Hamster, *secretaris*
B.G. Bahlmann
J. Beintema
R. Geldman
J. Pot
J.L. Smit
A.M.M. Wildenburg

Uitgaande van de toen bestaande business-unit-structuur is de Gemeenschappelijke Ondernemingsraad in 1991 geformeerd op basis van paritaire vertegenwoordiging. Nu de business-unit-structuur is verlaten, is ook dit beginsel niet meer van toepassing en zou 'gemeenschappelijke' in de naam kunnen vervallen.

Vooruitzichten voor 1993

Was 1992 voor de meeste Westeuropese landen economisch gezien een zwak jaar, de verwachtingen voor 1993 zijn niet veel beter.
De binnenlandse bestedingen van de EG-landen, die het grootste deel van 1992 geen enkele groei hebben vertoond zullen in 1993 slechts ¼% boven het niveau van 1992 uitkomen. De gezinsconsumptie zal een geringe groei laten zien van ¾%.

In het licht van de economische ontwikkelingen mag verwacht worden, dat ook de 'doe-het-zelf'-markt in 1993 geen grote groei zal kennen. Bovendien bestaat de vrees, dat er van regeringszijde maatregelen zullen worden genomen, die een achteruitgang in de koopkracht veroorzaken. Voorts is een Duitse 'doe-het-zelf'-keten van plan een deel van de Nederlandse markt te veroveren. De winkelomzet over het eerste kwartaal 1993 van de formules Gamma en Karwei rechtvaardigt echter de verwachting dat Intergamma opnieuw een omzetgroei zal realiseren die hoger zal zijn dan de verwachte marktgroei.

In een tijd van teruglopende bestedingen is het onderhouden van een goede relatie met de consument uitermate belangrijk. In deze relatie gaat de winkel een nog essentiëlere rol vervullen. Dus zullen alle middelen die leiden tot verbetering van het winkelbeheer moeten worden ingezet.

Baarn, 13 april 1993

De Directie,

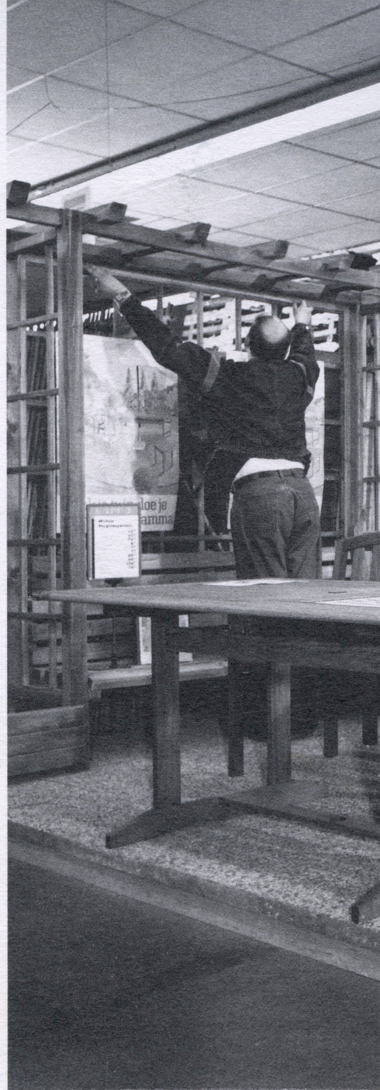
H. Steenman

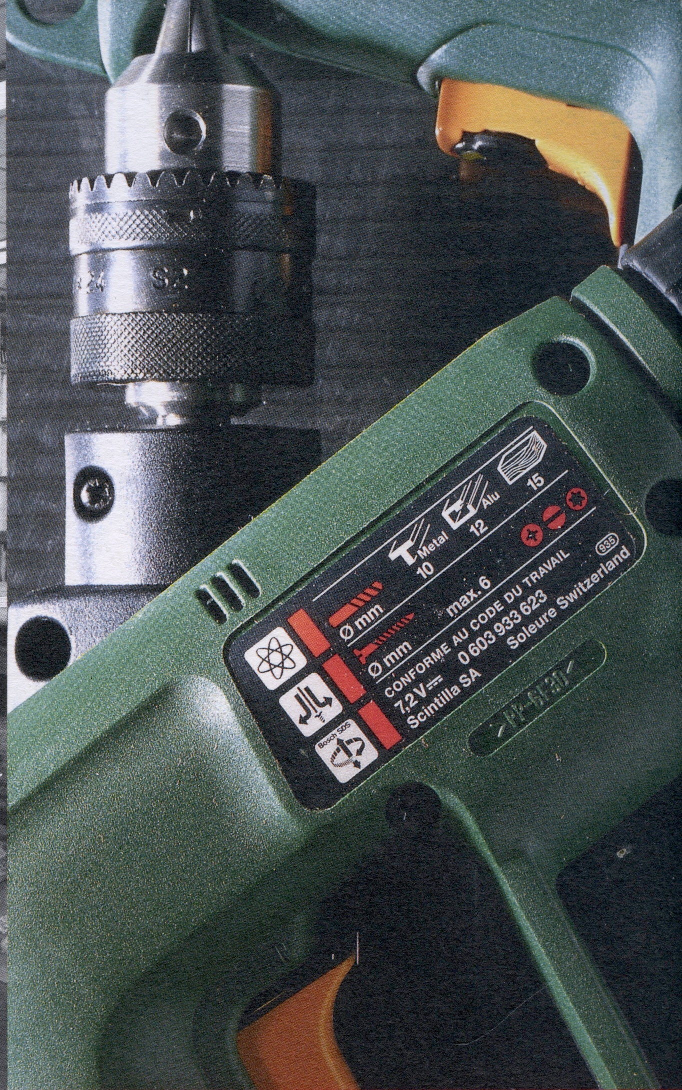
Kerngegevens vanaf 1988

bedragen in duizenden guldens	1992	1991	1990	1989	1988
Winkelomzet*	1.274.750	992.700**	794.500	692.800	565.000
Groepsomzet*	834.252	716.628	647.292	546.933	460.492
Cash flow	15.099	13.035	14.394	9.642	6.985
Resultaat na belastingen	11.104	9.600	7.490	7.027	5.139
Rentabiliteit eigen vermogen	28,7%	29,6%	26,6%	31,4%	29,3%
Rentabiliteit totaal vermogen	13,9%	12,3%	12,0%	13,9%	13,6%
Salarissen en sociale lasten	21.120	17.324	14.608	12.455	9.540
Afschrijvingen	3.995	3.435	6.904	2.615	1.846
Overige bedrijfskosten	20.162	16.652	10.071	6.031	4.449
Eigen vermogen	44.037	33.399	31.549	24.854	19.887
Totaal vermogen	135.632	123.479	109.722	87.894	71.679
Eigen vermogen als % van totaal vermogen	32,5%	27,0%	28,8%	28,3%	27,7%
Werkkapitaal	28.118	18.354	19.016	16.633	16.975
Vlottende activa/kortlopende schulden	1,3	1,2	1,3	1,3	1,4

* Exclusief BTW
** Inclusief Karwei vanaf 1 juli 1991




Metal
10
Alu
12
15
Ø mm
Ø mm
max. 6
CONFORME AU CODE DU TRAVAIL
7,2 V
0 603 933 623
Scintilla SA
Soleure Switzerland